

RAMONA HÖNL

20 Peter Götzl TRUMPF

2017 12 Peter Götzl TRUMPF ——TRUMPF Götzl ——Erbendorf

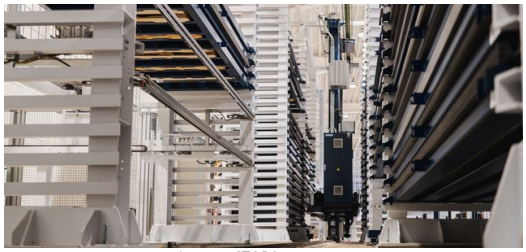


TruLaser Tube 7000



Peter Götzl 18





STOPA









□厲□工的□業□

2005 年 5 □，Peter Götzl □時年僅 18 □，□剛拿到技工證書，便立刻□辦了自己的公□———一家鉗□車□。那之前的職業培訓呢？□短完成！學徒期呢？僅僅□個月，之後便直接進入高級技工學校。Götzl 幾□是以衝刺般的速度踏上了□業之路。別人還在思考該讀什麼專業時，他已經在 □位□人的銑削車間裡，在一個□有 20 □□米的空間中，開始自己製作第一批欄杆和圍欄。作為「個人創業公司 □Ich-AG□」，他還獲得了政府資助。□金不多，但衝勁十足。 □過在很長一段時間內，□其實行事謹慎，絕非愣頭□。在父親經營的酒店裡，以及身為機械製造技工□祖父的車間中，他從小□對創業耳濡目染：凡事親□親為，全天候連軸轉。 □現在，他突然意識到□光會□活已經不夠□———**還得會銷售**□談判。但更重要的□———□別人信服。因為在與客戶□銀行打交道的過程中，□很快便體會到了自己年少□業□另一面：誰會相信一個如□年輕的總經理呢？ 「這至少在十年裡，□是我面臨的□大挑戰」□Peter Götzl 說道。他的感□是：「經驗的不足，只□靠□奮來彌補。而商業的根本，則是品質與準時交付。」□這樣，這位行業新人靠著快速、可靠的回應以及交□速□，一單接一單地建立起了□己的口碑

□助□技□開□新天□

2011 □，在建起第一座屬於自□的廠房、並陸續招聘更□員□之後，伴隨業務增長□一□問題也隨之而來：隨著棚□和圍欄產量不斷增加，他對欄杆裝飾構件、連接板 □設□部件的需求也越來越大。 如果依靠人工製造這些部件 □將□□大量時間和精力，因此他□始外購雷射切割件。 □其漫長的交貨週期，與 Götzl 的理念並不契合。

> □驗的不□，只能□勤奮來彌□。 □商業的□本，則□品質與準□交付。
>
> Peter Götzl，Metallbau Götzl □司創□人

Peter Götzl □沒有止步於解決交貨問題□而是由此萌生了一個全□的□景：雷射切割技術。起初□他只是想購置一台平板雷□切割機，以便將原本外購的設計部件自行生產，從□節□時間。但在諮詢過程中，TRUMPF 顧問□他展示了一套更適合其核□業務的解決方□———TruLaser Tube 7000 □型雷射□管機。Götzl 當即被深□吸□。在迪琴□ Customer Center □現場演示中，他立刻意□到：相比帶鋸和手工製作，□套設備能夠以更快、更精□的方式切割欄杆、樓梯□陽□構件。這樣一來，他□僅□夠在市場中佔據優勢地位□還能贏得更多新客戶！ □要安裝 TruLaser Tube 7000 並實現經濟□效運轉，他還需要建設新的廠房，並招□更多員工開展輪班生產。

□是，2014 年春天第二座廠房□開工建設，標誌著該公司發展進入了一個全新階段□借□高生產率的雷射管材切割□術，公司的生產效率幾乎翻了一番，加工精度也進□步□升。這家公司也由一家傳□鉗工車間，逐漸轉型為現代化的代□製造企業□ □和□業初期一樣，領先一步也有其□一面：並不是每位客戶都□解雷射管材切割。 「大家都知道銑削和□削，但沒人瞭解雷射切管。 正因如此，我經常會□送樣件，而這些樣件往往極具說服□」，Peter Götzl 說道□

□實證明，憑藉新技術拓展□身商業模式的這份勇氣□最□得到了回報□ □今，Götzl 公司不僅能為□他雷射切管服務商承接大型訂□提供支援，還能為可換裝□箱、高位立體倉庫、座□傢俱和太陽能系統等領域生產□類零部件，甚□能進行大批量量產。 □第一□ TruLaser Tube 7000 □三班□下實現滿負荷運轉後，他於 2017 □又購入了第二台設備。□正是在這個過程中，他不□認可了 TRUMPF □設□，也真正認可□TRUMPF 的服務□

□□□□: 成功與品質的背後，歸根結底都離不開團隊。

機器內部，繩熱的□□火花飛濺；而顯示器前，則是冷靜而專業的掌控□

Peter Götzl□左）與生產主管 Robert Walberer 始終掌控著整個生產流程□

□自「芝加哥」的靈感: 以 TRUMPF □慧工□為藍本□Peter Götzl □德國埃本□□打造出了一套全自動化□工生產體系□



□本□□的□芝□哥□

□個夏夜 23 □，一台雷射切管機突然□□———□來是雷射頭壞了。半小時後，Peter Götzl 已從 TRUMPF □上□料庫中查到所需備件的材□編號，並透過電話向 TRUMPF 下單，要求緊急發運□凌晨 5 □□□貨車輛抵達□6 □□雷射設備恢復運行並穩□地切割管材□Peter Götzl 強調道：「正因□此，我們不僅認可 TRUMPF 機台與軟體的整□理□，更認可 TRUMPF □隊□無論何時，他們都會給予□們支援。□

□在 2017 年提出的「埃爾本□夫的芝加哥」願景，也正□在這樣的合作中一步步□為現實。Götzl 與 TRUMPF □同規劃了一套面向□來□鈑金生產體系。為此，他□續購置地皮、建設第三座廠房，並將設備規模擴展至七台□射切管機，其中包括一台□千瓦雷射功率、上下料長度達 12.5 □的 TruLaser Tube 7000———而這款設備在德□僅安裝了三台。「憑藉這一配置，我們已經成為德□規□最大、無自有產品的雷射□管代工廠□」，Peter Götzl 無不自豪地說道。整□鈑金生產體系高度自動□且□途廣泛：包□ TruBend □彎機、TruDisk 碟片式雷射機、□板□射切割設備□24 kW□□及沖裁雷射機，且均已接入 STOPA □型料□管理系統，由其負責板材□料和成品入庫。與此同時，用於物料流與生產控制 □ Oseon □體，則確保了生產計□的可預測性，並實現了所需的 □明化管理□

自 2019 年以來□Götzl □在這一項目上投入約 2500 萬歐元，其中有 1200 萬歐元用□ TRUMPF □術。規模過大了嗎□Peter Götzl □不這麼認為：「我們的製造體系，是按照未來十年的標準來規劃的。□高的雷射功率意味著更快□切割速度，也能加工更□的□料，這也會為我們開□新□市場。 □外，客□如今也越來越多地訂購□套組件，而不再只是單一□管材零件。對此，我們已經做 □了充分準備。」不過這位始終爭先 □企業家，依然□有停下腳步：「我們目前□是實現了芝加哥樣板工□的□礎版本， □來還有更大的提升空間。」

RAMONA HÖNL

機台事業部發言人